

Repasemos: defina estos términos en sus propias palabras:

Impuestos progresivos

Impuestos regresivos

5.1 Impuesto a las ventas

07/12/17

Seré capaz de considerar varios impuestos estatales a las ventas y practicar el cálculo de totales, tomando en cuenta los artículos exentos, y comprender por qué el impuesto a las ventas se considera regresivo.

Haré esto a través de la captura de notas en formato de notas de Cornell, discusiones de toda la clase para presentar y aclarar los conceptos clave y completar los problemas de práctica en colaboración con el apoyo del maestro.

5.1 Impuesto a las ventas

Todos los estados, excepto Alaska, Delaware, Montana, New Hampshire y Oregon, evalúan un impuesto general a las ventas.

¿Qué es el impuesto a las ventas y para qué se utiliza el dinero?

El impuesto a las ventas es

Se usa el dinero del impuesto a las ventas

Seré capaz de considerar varios impuestos estatales a las ventas y practicar el cálculo de totales, tomando en cuenta los artículos exentos, y comprender por qué el impuesto a las ventas se considera regresivo.

5.1 Impuesto a las ventas

Artículos no sujetos a impuestos
(Exento de impuestos)

En general:

- comida no preparada
- comida para bebé
- pan de molde
- medicina (recetada y sin receta)

Colorado

Elementos gravables

Todos los demás, tales como:

- alimentos listos para el consumo (por ejemplo, galletas, papas fritas y comidas congeladas)
- accesorios
- electrónica
- mueble

Seré capaz de considerar varios impuestos estatales a las ventas y practicar el cálculo de totales, tomando en cuenta los artículos exentos, y comprender por qué el impuesto a las ventas se considera regresivo.

5.1 Impuesto a las ventas

Estimar impuesto a las ventas

- $\$53,96$
- $.54$
- $\times 3$
-
- $\$1,62$
1. Primero, sume el total de los artículos imponibles.
 2. Luego, mueva el decimal a la izquierda dos lugares para obtener el uno por ciento de ese precio.
 3. Finalmente, multiplique ese uno por ciento por el número que necesite para llegar al porcentaje del impuesto estatal a las ventas.

El impuesto estatal a las ventas de Colorado es del 2.9%.
 Cuál es el impuesto a las ventas aproximado en una compra de \$ 129.50? ¿Cuánto cuesta el costo total de la compra? ¿Cuánto costaría esta compra en Montana?

Seré capaz de considera varios impuestos estatales a las ventas y practica el cálculo de totales, tomando en cuenta los artículos exentos, y comprende por qué el impuesto a las ventas se considera regresivo.

5.1 Impuesto a las ventas

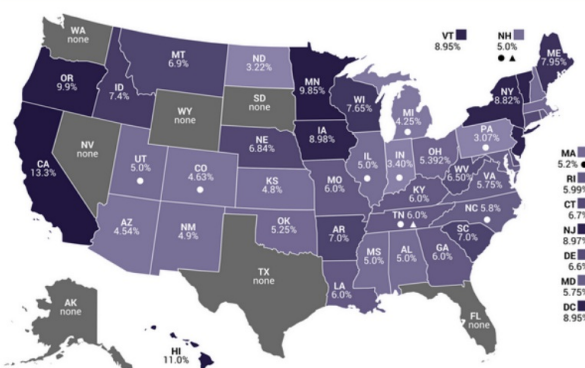
Rango del impuesto general a las ventas



General State Sales Tax Range	States
0%	Alaska, Montana, New Hampshire, Oregon, Delaware
2% to 4%	Colorado, Alabama, Georgia, Hawaii, Louisiana, New York, South Dakota, Wyoming
4.225% to 6%	Missouri, North Carolina, Oklahoma, Maine, North Dakota, Virginia, West Virginia, Kansas, New Mexico, Nebraska, Ohio, Arizona, Utah, Arkansas, Connecticut, Florida, Idaho, Iowa, Kentucky, Maryland, Michigan, Pennsylvania, South Carolina, Vermont, Washington
6.25% to 8.25%	Illinois, Massachusetts, Texas, Wisconsin, Nevada, Minnesota, Indiana, Mississippi, New Jersey, Rhode Island, Tennessee, California

Tasas de impuesto a la renta superior del estado

Top State Income Tax Rates



Note: Map shows top marginal rates: the maximum statutory rate in each state. It represents the statutory tax rate on the last dollar of income earned for the highest income individuals in that state. It is not an effective marginal tax rate, which would include the effects of phase-outs of various tax preferences. Local income taxes are not included. Data as of Jan. 1, 2014. Published Mar. 25, 2014.

Source: State forms and instructions; Facts & Figures 2014: How Does Your State Compare?

Top Marginal Income Tax Rate

Lower Rate Higher Rate

● State has a flat income tax structure

▲ State only taxes interest and dividends income, not wages

taxfoundation.org/maps

Seré capaz de considera varios impuestos estatales a las ventas y practica el cálculo de totales, tomando en cuenta los artículos exentos, y comprende por qué el impuesto a las ventas se considera regresivo.

5.1 Impuesto a las ventas

Other income sources for states:

Siempre que vaya a un peaje para utilizar una carretera, puente o túnel específico, le está pagando al gobierno estatal por el uso.

Los estados gravan a los propietarios según el valor de su propiedad. A muchos propietarios les resulta frustrante que siempre tengan que pagar por su propiedad, ¡incluso cuando la poseen!

Las loterías recaudan dinero para los estados porque el estado no le paga al ganador todo lo que recauda la lotería. Los estados con poco o ningún impuesto sobre las ventas a menudo recaudan más dinero de las loterías.

Los estados imponen "impuestos por el pecado" sobre el entretenimiento o los bienes que se consideran malos de hacer o consumir, como el alcohol, el tabaco o el juego. Muchas personas sienten que las personas que consumen estos productos están imponiendo un costo a la sociedad, por lo que deben pagar un impuesto para compensar ese costo.

Seré capaz de considera varios impuestos estatales a las ventas y practica el cálculo de totales, tomando en cuenta los artículos exentos, y comprende por qué el impuesto a las ventas se considera regresivo.

5.1 Impuesto a las ventas

Problemas de práctica de impuestos a las ventas

Seré capaz de considera varios impuestos estatales a las ventas y practica el cálculo de totales, tomando en cuenta los artículos exentos, y comprende por qué el impuesto a las ventas se considera regresivo.

5.2 Cupones, reembolsos y ventas

08/12/17

¿Por qué el impuesto a las ventas se considera un impuesto regresivo?

5.2 Cupones, reembolsos y ventas

Seré capaz de entender el efecto de un cupón, descuento o venta, y calcular el total de la compra usando una fórmula: $(\text{precio del artículo} - \text{deducción}) + \text{impuestos}$.

Haré esto a través de la captura de notas en formato de notas de Cornell, discusiones de toda la clase para presentar y aclarar los conceptos clave y completar los problemas de práctica en colaboración con el apoyo del maestro.

5.2 Cupones, reembolsos y ventas

Cupones -



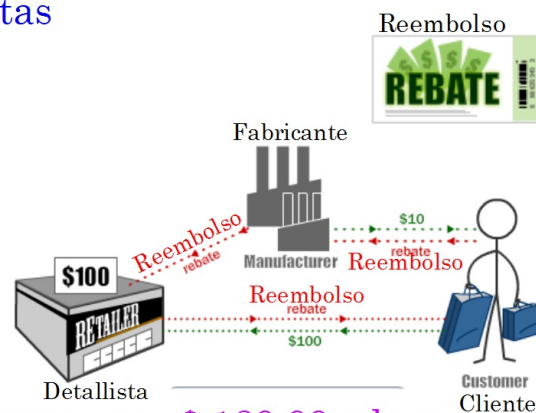
Debido a que el minorista eventualmente recibirá el precio completo incluso cuando se use un cupón, el impuesto a las ventas se debe pagar sobre el precio total del artículo. En otras palabras, se espera que el cliente pague el impuesto sobre el precio total del artículo.

Una caja de cereal cuesta \$ 3.59, pero tienes un cupón por 40 ¢ de descuento. En Colorado, ¿cuánto será esa caja de cereal te costó?

Seré capaz de entender el efecto de un cupón, descuento o venta, y calcula el total de la compra usando una fórmula: (precio del artículo - deducción) + impuestos.

5.2 Cupones, reembolsos y ventas

Reembolsos -



Está comprando una impresora por \$ 189,99 y hay un reembolso de \$ 40 del fabricante. En colorado, ¿Qué le costará la impresora?

Seré capaz de entender el efecto de un cupón, descuento o venta, y calcula el total de la compra usando una fórmula: (precio del artículo - deducción) + impuestos.

5.2 Cupones, reembolsos y ventas

Ventas -



Un atuendo para su hijo cuesta \$ 52,28, pero es a la venta con un 25% de descuento. En Colorado, cuanto costará el equipo?

Seré capaz de entender el efecto de un cupón, descuento o venta, y calcular el total de la compra usando una fórmula: (precio del artículo - deducción) + impuestos.

5.2 Cupones, reembolsos y ventas

Cupón:

Válido solo para ciertos artículos

Se puede utilizar para promocionar un nuevo artículo alentando a los clientes a comprarlo.

También se podría usar para deshacerse de un objeto más antiguo que haya existido por mucho tiempo.

Reembolso:

Se aplica a un artículo específico

Es bueno para una empresa, porque un cliente tiene que enviar documentos por correo para obtener el descuento, y el cliente puede olvidarse de hacerlo.

Podría influir en un cliente cuando un cliente está comparando productos similares.

Seré capaz de entender el efecto de un cupón, descuento o venta, y calcular el total de la compra usando una fórmula: (precio del artículo - deducción) + impuestos.

5.2 Cupones, reembolsos y ventas

Venta

Puede ser válido para un grupo de artículos, por ejemplo, toda la ropa de hombre.

Bueno para limpiar una tienda de artículos más antiguos.

Eficaz para atraer clientes a una tienda.

Problemas de práctica de descuento

Seré capaz de entender el efecto de un cupón, descuento o venta, y calcular el total de la compra usando una fórmula: $(\text{precio del artículo} - \text{deducción}) + \text{impuestos}$.

6.1 Cómo comprar un automóvil

11/12/17

¿Dónde comienzas cuando quieres comprar un auto?

6.1 Cómo comprar un automóvil

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

Haré esto a través de la captura de notas en formato de notas de Cornell, discusiones de toda la clase para presentar y aclarar los conceptos clave y completar los problemas de práctica en colaboración con el apoyo del maestro.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Tres tipos de precios de automóviles

Factura

MSRP Precio de venta sugerido por el fabricante

Valor en libros

Kelly Blue Book
<http://www.kbb.com/>

Edmunds
<http://www.edmunds.com/>

TrueCar
<https://www.truecar.com/#/>

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil



2004 Honda CR
Style: **EX Sport Utility 4D**
Mileage: **127000** [Change](#)

[Edit options](#) | [Check specs](#)



2004 Honda CR-V
Style: **EX Sport Utility 4D**
Mileage: **127000** [Change](#)

[Edit options](#) | [Check specs](#)

Trade In to a Dealer

Get an Instant Cash Offer

Sell to a Private Party

Trade In to a Dealer

Get an Instant Cash Offer

Sell to a Private Party

Trade-in Value
\$4,444

TRADE-IN RANGE
\$3,980 - \$4,907

KELLEY BLUE BOOK OFFICIAL GUIDE

Good Condition

Trade-in Values valid for your area through 12/3/2015
Track this car's values

Good Condition
\$5,752

PRIVATE PARTY RANGE
Fair Condition - Very Good Condition

KELLEY BLUE BOOK OFFICIAL GUIDE

Good Condition

Private Party Values valid for your area through 12/3/2015
Track this car's values

Next Step: Find a Car
Browse reviews, photos, specs and more.

[See what you should pay](#)

Search by Category
[Select](#)

Sell Your Current Car
Reach millions of buyers on KBB.com and AutoTrader.com


[Place an ad](#)

Seré capaz de aprende cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Precios del coche:

Precio de la etiqueta engomada - (etiqueta engomada de Monroney)



CHEVROLET

2012 CHEVROLET VOLT

EXTERIOR: WHITE DIAMOND TRICOAT ENGINE, RANGE EXTENDER, 1.4L ACCENTS
INTERIOR: JET BLACK/CERAMIC WHITE
ELECTRIC DRIVE UNIT, VOLTEC

Visit us at www.chevy.com

STANDARD EQUIPMENT

- 5 YEAR / 100,000 MILE BATTERY AND VOLTEC COMPONENT LIMITED WARRANTY SEE DEALER FOR DETAILS
- 5 YEAR / 100,000 MILE POWERTRAIN LIMITED WARRANTY SEE DEALER FOR DETAILS

MECHANICAL

- BATTERY, PROPULSION, LITHIUM ION
- ELECTRIC DRIVE UNIT, VOLTEC
- ENGINE, RANGE EXTENDER, 1.4L INTERNAL COMBUSTION ENGINE
- TIRE SEALANT & INFLATOR KIT IN PLACE OF SPARE TIRE

SAFETY & SECURITY

- NAMED A 2012 TOP SAFETY PICK BY THE INSURANCE INSTITUTE FOR HIGHWAY SAFETY

EXTERIOR

- 3 YRS ONSTAR DIRECTIONS & CONNECTIONS W/ AUTOMATIC CRASH RESPONSE, TURN-BY-TURN NAVIGATION, MYVOLT.COM, AND ONSTAR REMOTE LINK (ASK DEALER ABOUT GEOGRAPHIC COVERAGE)

EXTERIOR

- MIRRORS, OUTSIDE HEATED, POWER ADJUSTABLE, BODY COLOR
- REAR WINDOW DEFROSTER
- WINDSHIELD WIPERS VARIABLE & INTERMITTENT
- WINDSHIELD, SOLAR ABSORBING
- WHEELS, 17" FORGED PAINTED ALUMINUM

INTERIOR

- COLOR TOUCH RADIO WITH 7" SCREEN, 6 SPEAKERS
- AIR CONDITIONING, AUTOMATIC
- AUXILIARY AUDIO INPUT JACK
- FLOOR MATS, CARPET FRONT/REAR
- INSIDE REARVIEW MIRROR

AUTO DIMMING

- STEERING COLUMN, TILT & TELESCOPING
- VISORS, ILLUMINATED VANITY MIRRORS
- EFFICIENCY DISPLAY SCREENS W/ PROGRAMMABLE CHARGE TIMES
- STEERING WHEEL RADIO CONTROLS
- CRUISE CONTROL
- FRONT BUCKET SEATS
- REAR SEAT, 40/60 SPLIT FOLDING SEATBACK
- POWER WINDOWS EXPRESS DOWN, DRIVER EXPRESS UP
- USB PORT
- XM RADIO + SERVICE SUBSCRIPTION SOLD SEPARATELY BY SIRIUSXM AFTER 3 MONTHS
- UNIVERSAL HOME REMOTE
- BLUETOOTH FOR PHONE

OTHER

- CHARGE CORD, 120 V PORTABLE

OPTIONS & PRICING

STANDARD VEHICLE PRICE	\$39,145.00
AUDIO SYSTEM WITH NAVIGATION, DVD ROM AND 30GB AUDIO HARD DRIVE STORAGE	1,995.00
PREMIUM TRIM PKG INCLUDES: LEATHER APPOINTED SEATING, PERFORATED, HEATED FRONT SEAT, DRIVER AND PASSENGER, LEATHER WRAP STEERING WHEEL	995.00
WHITE DIAMOND TRICOAT	595.00
POLISHED ALUMINUM WHEELS	595.00
BOSE PREMIUM SPEAKER SYSTEM	495.00
TOTAL OPTIONS	\$5,475.00
DESTINATION CHARGE	\$50.00
TOTAL VEHICLE PRICE*	\$49,470.00

EPA DOT Fuel Economy and Environment

Fuel Economy Compact car range from 10 to 60 MPGe. The best vehicle rates 112 MPGe.

Electricity (kWh/100 miles)	Gasoline (MPG)
94	36
37	2.7

Annual fuel cost \$1,000

You save \$7,600 in fuel costs over 5 years

compared to the average new vehicle.

Fuel Economy & Greenhouse Gas Rating (tailpipe only) Smog Rating (tailpipe only)

1	2	3	4	5
1	2	3	4	5

GOVERNMENT 5-STAR SAFETY RATINGS

Overall Vehicle Score ★★★★★

Frontal Crash ★★★★★

Side Crash ★★★★★

Rollover ★★★★★

Star ratings range from 1 to 5 stars (★★★★★) with 5 being the highest. Source: National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) www.safercar.gov or 1-888-327-4236

PARTS CONTENT INFORMATION

FOR VEHICLES IN THIS CARLINE: U.S./CANADIAN PARTS CONTENT: 46% MAJOR SOURCES OF FOREIGN PARTS CONTENT: KOREA 18%

NOTE: PARTS CONTENT DOES NOT INCLUDE FINAL ASSEMBLY, DISTRIBUTION, OR OTHER NON-PARTS COSTS.

FOR THIS VEHICLE: FINAL ASSEMBLY POINT: DETROIT, MI U.S.A. COUNTRY OF ORIGIN: ENGINE: UNITED STATES TRANSMISSION (ELECTRIC DRIVE UNIT): UNITED STATES

Actual results will vary for many reasons, including driving conditions and how you drive and maintain your vehicle. The average new vehicle gets 23 MPGe and costs \$2,800 to fuel over 5 years. Cost estimates are based on \$3.50 per gallon and \$0.12 per kWh. This is a dual-fueled automobile. MPGe is miles per gallon equivalent. Vehicle emissions are a significant source of climate change and smog.

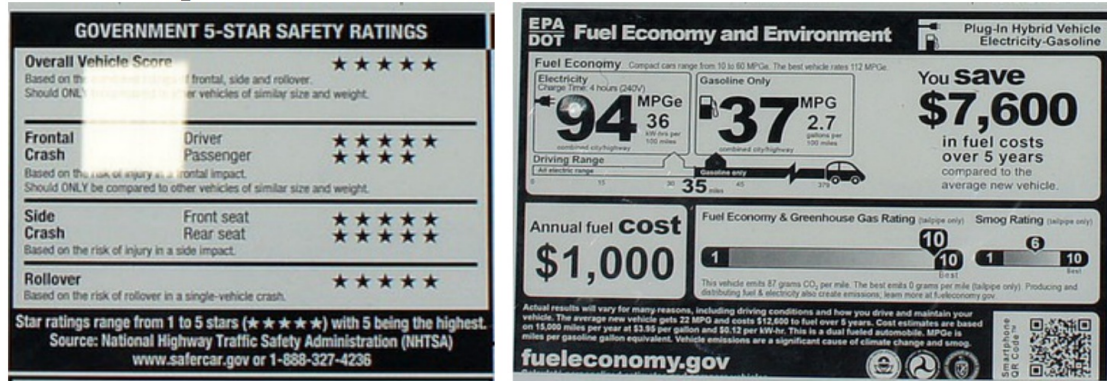
fuel economy.gov

GENERAL MOTORS LLC
100 RENAISSANCE CTR/482-A25-C48
DETROIT, MI 48266-1000
U.S.A.
REISSUE

Seré capaz de aprende cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Etiqueta de la ventana



Seré capaz de aprende cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Etiqueta de la ventana

<p>STANDARD EQUIPMENT</p> <p>ITEMS LISTED BELOW ARE INCLUDED AT NO EXTRA CHARGE IN THE STANDARD VEHICLE PRICE SHOWN.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 YEAR / 100,000 MILE BATTERY AND VOLTEC COMPONENT LIMITED WARRANTY SEE DEALER FOR DETAILS • 5 YEAR / 100,000 MILE POWERTRAIN LIMITED WARRANTY SEE DEALER FOR DETAILS <p>MECHANICAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • BATTERY, PROPULSION, LITHIUM ION. • ELECTRIC DRIVE UNIT, VOLTEC • ENGINE, RANGE EXTENDER, 1.4L INTERNAL COMBUSTION ENGINE • TIRE SEALANT & INFLATOR KIT IN PLACE OF SPARE TIRE <p>SAFETY & SECURITY</p> <ul style="list-style-type: none"> • NAMED A 2012 TOP SAFETY PICK BY THE INSURANCE INSTITUTE FOR HIGHWAY SAFETY 	<ul style="list-style-type: none"> • AIRBAGS, DUAL-STAGE FRONTAL, SIDE-IMPACT & KNEE FOR DRIVER AND FRONT PASSENGER • AIRBAGS, ROOF RAIL SIDE-IMPACT FOR FRONT AND REAR OUTBOARD SEATING POSITIONS • ANTILOCK BRAKE SYSTEM, 4 WHEEL DISC • REAR CHILD SEAT LATCH ANCHORS • THEFT DETERRENT SYSTEM, CONTENT THEFT ALARM • DAYTIME RUNNING LAMPS • STABILTRAK-STABILITY CONTROL INCLUDES TRACTION CONTROL • REMOTE KEYLESS ENTRY WITH REMOTE START • PEDESTRIAN FRIENDLY ALERT • POWER DOOR LOCKS WITH LOCKOUT PROTECTION • HEADLAMPS, AUTO ON/OFF • TIRE PRESSURE MONITOR • KEYLESS ACCESS 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 YRS ONSTAR DIRECTIONS & CONNECTIONS W/ AUTOMATIC CRASH RESPONSE, TURN-BY-TURN NAVIGATION, MYVOLTCOM, AND ONSTAR REMOTELINK (ASK DEALER ABOUT GEOGRAPHIC COVERAGE) <p>EXTERIOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • MIRRORS, OUTSIDE HEATED, POWER ADJUSTABLE, BODY COLOR • REAR WINDOW DEFROSTER • WINDSHIELD WIPERS VARIABLE & INTERMITTENT • WINDSHIELD, SOLAR ABSORBING • WHEELS, 17" FORGED PAINTED ALUMINUM <p>INTERIOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • COLOR TOUCH RADIO WITH 7" SCREEN, 6 SPEAKERS • AIR CONDITIONING, AUTOMATIC • AUXILIARY AUDIO INPUT JACK • FLOOR MATS, CARPET FRONT/REAR • INSIDE REARVIEW MIRROR, 	<p>AUTO DIMMING</p> <ul style="list-style-type: none"> • STEERING COLUMN, TILT & TELESCOPING • VISORS, ILLUMINATED VANITY MIRRORS • EFFICIENCY DISPLAY SCREENS W/ PROGRAMMABLE CHARGE TIMES • STEERING WHEEL RADIO CONTROLS • CRUISE CONTROL • FRONT BUCKET SEATS • REAR SEAT, 40/40 SPLIT FOLDING SEATBACK • POWER WINDOWS EXPRESS DOWN, DRIVER EXPRESS UP • USB PORT • XM RADIO + SERVICE SUBSCRIPTION SOLD SEPARATELY BY SIRIUSXM AFTER 3 MTHS • UNIVERSAL HOME REMOTE • BLUETOOTH FOR PHONE <p>OTHER</p> <ul style="list-style-type: none"> • CHARGE CORD, 120 V PORTABLE
--	--	---	--

Seré capaz de aprende cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Etiqueta de la
ventana

Visit us at www.chevy.com

OPTIONS & PRICING		MANUFACTURER'S SUGGESTED RETAIL PRICE	
STANDARD VEHICLE PRICE		\$39,145.00	
OPTIONS INSTALLED BY THE MANUFACTURER (MAY REPLACE STANDARD EQUIPMENT SHOWN)			
AUDIO SYSTEM WITH NAVIGATION, DVD ROM AND 30GB AUDIO HARD DRIVE STORAGE		1,995.00	
PREMIUM TRIM PKG INCLUDES:		1,395.00	
• LEATHER APPOINTED SEATING, PERFORATED			
• HEATED FRONT SEAT, DRIVER AND PASSENGER			
• LEATHER WRAP STEERING WHEEL			
WHITE DIAMOND TRICOAT		995.00	
POLISHED ALUMINUM WHEELS		595.00	
BOSE PREMIUM SPEAKER SYSTEM		495.00	
TOTAL OPTIONS		\$5,475.00	
TOTAL VEHICLE & OPTIONS		\$44,620.00	
DESTINATION CHARGE		850.00	
		TOTAL VEHICLE PRICE*	
		\$45,470.00	

Marcado de distribuidor

Seré capaz de aprende cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Intercambio

Conozca el valor de su vehículo actual que
está reemplazando.

Seré capaz de aprende cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Negociando

- 1) Mira el precio de la etiqueta. ¿Es comparable al valor en libros de KBB?
 - Sí / Menos espacio para negociar
 - No hay más espacio para negociar
- 2) Calcule el margen de ganancia a partir de los precios de la factura y la etiqueta. ¿Es alto o bajo?
 - Alto / Más espacio para negociar
 - Menor / Menor espacio para negociar
- 3) ¿Tiene una permuta?
 - Sí / Descuento
 - Sin descuento

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

¿Qué trampas hay para comprarle a un distribuidor?

Cebo y cambio

Esta es una táctica que los concesionarios pueden usar para atraer clientes a su lote. Anuncian un automóvil barato a nivel local, pero a los clientes que vienen a comprar el automóvil les dicen que está agotado. Afortunadamente, hay un modelo más lujoso y más caro para que usted compre.

Los precios más altos

Usted ha visto que los autos usados generalmente cuestan más cuando provienen de los concesionarios. Si no hay garantía en el automóvil, puede pagar más sin obtener ningún valor agregado a cambio.

Comisión

Lo que pague sobre el precio de la factura va al distribuidor después de las tarifas. Por lo tanto, cuanto mayor sea el precio final del automóvil, más comisión gana el distribuidor. Está en el mejor interés del concesionario hablar el automóvil tanto como sea posible.

Voltear un auto

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Incentivos

Nuevo modelo de lujo

\$ 1000 de reembolso en efectivo

-- 0 --

\$ 750 de reembolso en efectivo

MÁS

5.6% APR

-- 0 --

2.9% APR disponible

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

1) Complete el formulario My Current Car con lo que sabe sobre el vehículo que conduce o viaja con más frecuencia. Vaya en línea a www.kbb.com y busque el valor de su auto usado tanto para un intercambio como para una venta privada.

2) Complete el estilo de Hacer, Modelo y Cuerpo para un automóvil que le gustaría tener para su familia. Responda la pregunta por qué en la parte inferior de la página.

Cuatro esquinas en el estilo del cuerpo

○ SUV, Minivan, Sedán, Camión

Preocupación primaria mFB

○ Capacidad, seguridad, economía

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

¿Cómo financiaría la compra de un automóvil?

- Ahorre dinero con el tiempo y compre el automóvil con su propio dinero.
- Pedir prestado dinero a un padre, amigo o pariente.
- Obtenga una carga de su banco y pague el préstamo a lo largo del tiempo.
- Haga un pago inicial y obtenga un préstamo del concesionario o fabricante.

Financiamiento del concesionario

- Los préstamos a menudo pagan los pagos de intereses
- Incentivos del distribuidor
- Conveniencia
- Alta presión para financiar opciones adicionales de automóviles
- Permite un fin de semana espontáneo

Préstamos bancarios

- Tasa de interés más baja
- Servicio personal
- Pre aprobación recomendada
- El interés generalmente se paga de manera uniforme durante todo el préstamo

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Pago global

Pagos mensuales muy pequeños por muchos meses, pero el pago final es el principal restante.



\$ 199 / mes

por 72 meses en este auto de \$ 22,100

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

3) Busque en línea un lugar para comprar su automóvil Next en Colorado. Una vez que encuentre uno, vaya a kbb.com y encuentre el valor del vehículo para el vendedor privado o concesionario de automóviles (donde sea que encuentre el vehículo para la venta).

4) Responda las preguntas sobre el intercambio / venta privada en el lado actual del documento. Discuta su decisión y razonamiento con un compañero.

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

El nuevo auto de Jerry tiene un precio de lista de \$ 22,415. El impuesto a las ventas en el estado de Jerry es del 8.75%, y él es responsable de una tarifa de licencia de vehículo de \$ 1,925 y una tarifa de documentación de \$ 79. Jerry planea hacer un pago inicial de \$ 3,000 y financiar el resto a una tasa de interés del 10.86%, compuesto mensualmente. Si el plan de financiación de Jerry abarca tres años, ¿cuál será su pago mensual?

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Renee va a comprar un auto nuevo que tiene un precio de lista de \$ 19,675. Ella será responsable de \$ 1,420 en tarifas de registro de vehículos, \$ 85 en honorarios de documentación y 8.92% en impuestos a las ventas. Ella planea intercambiar su auto actual, un Buick LeSabre 2002 en buenas condiciones, y financiar el resto del costo en cuatro años a una tasa de interés del 6.34%, compuesto mensualmente. Si el distribuidor le da a Renee el valor de intercambio completo de su auto, ¿cuál será su pago mensual?

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

6.1 Cómo comprar un automóvil

Tessa va a comprar un auto nuevo que tiene un precio de lista de \$ 29,190. Ella está planeando intercambiar sus buenas condiciones 2008 Dodge Dakota y financiar el resto del costo en cuatro años, pagando mensualmente. Su plan de finanzas tiene una tasa de interés de 7.73%, compuesto mensualmente. Tessa también será responsable del impuesto de ventas del 7.14%, una tarifa de registro del vehículo de \$ 1.235 y una tarifa de documentación de \$ 97. Si el concesionario le da a Tessa el 75% del precio de entrega cotizado en su auto, una vez que se cancela el financiamiento, ¿qué porcentaje del monto total pagado será el interés?

Seré capaz de aprender cómo los concesionarios calculan los costos, evalúan las opciones de financiamiento y estudian los incentivos de los concesionarios.

Seré capaz de comprender el proceso de compra de la vivienda, aprende sobre los diferentes préstamos hipotecarios y estudia el depósito en garantía y lo que se incluye en el pago total de la vivienda.

Haré esto a través de la captura de notas en formato de notas de Cornell, discusiones de toda la clase para presentar y aclarar los conceptos clave y completar los problemas de práctica en colaboración con el apoyo del maestro.

6.2 Comprar una casa

Consideraciones de propiedad de la vivienda

a favor de	en contra
<ul style="list-style-type: none"> • Orgullo de propiedad • Una inversión que puede generarle dinero para cuando venda • Ahorro de impuestos (puede deducir una parte del pago de su hipoteca de sus impuestos, pero no puede deducir el alquiler) • Controle su entorno (puede hacer casi cualquier cosa que desee en su propia casa y jardín, pero en un alquiler debe cumplir con las reglas del propietario) 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando saca una hipoteca, tiene una deuda muy grande y es responsable de pagarla a menos que venda su casa. • Si bien tiene la libertad de cambiar su hogar de cualquier manera, también es responsable de todo el mantenimiento. Eso puede ser un trabajo duro y muy costoso. • No siempre es fácil moverse si quieres. A menos que seas muy rico, tendrás que vender tu casa antes de poder mudarte.

Seré capaz de comprender el proceso de compra de la vivienda, aprende sobre los diferentes préstamos hipotecarios y estudia el depósito en garantía y lo que se incluye en el pago total de la vivienda.

6.2 Comprar una casa

Agentes de Bienes Raíces

Beneficios de usar un agente de bienes raíces	Inconvenientes de usar un agente de bienes raíces
Puede ahorrar tiempo reduciendo la lista de hogares a considerar. Puede determinar si una casa tiene un precio justo. Puede actuar como un defensor en las negociaciones y redactar el contrato. Puede señalar problemas potenciales en una casa.	Los compradores pueden pagar una comisión. El agente no puede negociar el precio más bajo posible (debido a la comisión). Los compradores probablemente no se encontrarán con los vendedores. Si no es un experto, el agente puede no saber lo suficiente como para ofrecer buenos consejos a los compradores.

Solo los agentes de bienes raíces tienen acceso directo al MLS (Servicio de listado múltiple), pero gran parte de la misma información está disponible en otros lugares.

Realtor.com

Seré capaz de comprender el proceso de compra de la vivienda, aprender sobre los diferentes préstamos hipotecarios y estudiar el depósito en garantía y lo que se incluye en el pago total de la vivienda.

Zillow.com

6.2 Comprar una casa

Comps (casas comparables)

Mismo características (baño, dormitorios, chimenea, garaje, ...)

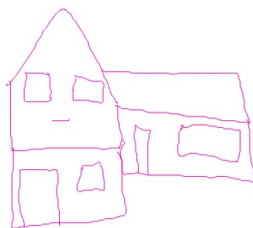
Mismo pies cuadrados de área

" Años

" Diseño

" Patio

" Barrio



Realtor.com

Seré capaz de comprender el proceso de compra de la vivienda, aprender sobre los diferentes préstamos hipotecarios y estudiar el depósito en garantía y lo que se incluye en el pago total de la vivienda.

Zillow.com

6.2 Comprar una casa

Hipotecas

Deuda Asegurada

Plazo

Tarifa

Hipotecas de tasa fija

- Mayor tasa de interés inicial
- La tasa de interés permanece igual
- Bueno para los propietarios a largo plazo
- Requiere una calificación de crédito más alta

Hipotecas de tasa ajustable

- Tasa de interés inicial más baja
- Cambios en la tasa de interés después del período inicial
- Bueno para propietarios a corto plazo
- Ofrecido a compradores con menor calificación crediticia

Seré capaz de comprender el proceso de compra de la vivienda, aprender sobre los diferentes préstamos hipotecarios y estudiar el depósito en garantía y lo que se incluye en el pago total de la vivienda.

6.2 Comprar una casa

Hipotecas

Garantía

Artículo de Rompecabezas

No pagar

Juicio hipotecario

Seré capaz de comprender el proceso de compra de la vivienda, aprender sobre los diferentes préstamos hipotecarios y estudiar el depósito en garantía y lo que se incluye en el pago total de la vivienda.

6.2 Comprar una casa

Hipotecas

Pago inicial

PMI - Seguro hipotecario privado

80/20 Hipoteca

Seré capaz de comprende el proceso de compra de la vivienda, aprende sobre los diferentes préstamos hipotecarios y estudia el depósito en garantía y lo que se incluye en el pago total de la vivienda.

6.2 Comprar una casa

Clausura

Tarifas de cierre

<i>No recurrente</i>	<i>Periódico</i>
Tratamiento	Hipoteca
Puntos	Impuestos de propiedad
Evaluación	Seguro Hipotecario Privado (PMI)
Título	Seguro para propietarios de casas

Seré capaz de comprende el proceso de compra de la vivienda, aprende sobre los diferentes préstamos hipotecarios y estudia el depósito en garantía y lo que se incluye en el pago total de la vivienda.

Que significan estas expresiones?

Comprar

Alquilar

Arrendar

Financiar

6.3 Comprar, alquilar y arrendar

Seré capaz de entender los términos de un contrato de arrendamiento, aprende qué implica el alquiler de un automóvil y evalúa los costos y beneficios de comprar, alquilar o arrendar.

Haré esto a través de la captura de notas en formato de notas de Cornell, discusiones de toda la clase para presentar y aclarar los conceptos clave y completar los problemas de práctica en colaboración con el apoyo del maestro.

6.3 Comprar, alquilar y arrendar

No fixed ownership period	No use restrictions	No maintenance or repair costs
At the end of the payment period, you own the item	No depreciation	
Cheaper in the long run	Lower initial out-of-pocket expenses	
Easier than getting financing		

Rent/Lease	Buy (Finance)

Seré capaz de entender los términos de un contrato de arrendamiento, aprende qué implica el alquiler de un automóvil y evalúa los costos y beneficios de comprar, alquilar o arrendar.

6.3 Comprar, alquilar y arrendar

2010 Apex Coupe
Lease Offer

Bien equipado con transmisión automática y paquete premium.
Incluye el cargo de destino.



\$ 399* / mes por 36 meses

- \$ 399 primer mes de pago
- \$ 2800 de pago inicial
- \$ 350 de depósito de seguridad
- Cuota de adquisición de \$ 725
- \$ 4214 por firmar

**Pena de
arrendamiento**

Millaje permitido

* Financiamiento de arrendamiento disponible en vehículos Apex 2010, solo en centros Apex participantes en arrendamientos asignados a Apex Financial Services NA, LLC / Fideicomiso de vehículos de servicios financieros hasta el 30 de abril de 2010. Pagos mensuales de arrendamiento de \$ 399.00 por 36 meses en base a MSRP de \$ 35,500.00 (incluye Paquete Premium, transmisión automática y destino). Los pagos totales del arrendamiento son de \$ 12,204.00. No incluye impuestos, título, licencia, adquisición y tarifas de registro. El arrendatario debe cubrir el seguro y todos los artículos no cubiertos por el Programa de Mantenimiento de Apex. Al final del arrendamiento, el arrendatario será responsable de la tarifa de disposición (\$ 350.00), cualquier desgaste excesivo y uso según lo establecido en el contrato de arrendamiento, y los cargos por exceso de kilometraje de \$ 0.20 por milla por millas manejadas en exceso de 10,000 millas por año. La opción de compra al final del arrendamiento por \$ 21,655.00 no incluye impuestos. El arrendatario no adquiere intereses de propiedad a menos que se ejerza la opción de compra. Vea centros Apex participantes para más detalles y disponibilidad de vehículos.

Seré capaz de entender los términos de un contrato de arrendamiento, aprende qué implica el alquiler de un automóvil y evalúa los costos y beneficios de comprar, alquilar o arrendar.

6.3 Comprar, alquilar y arrendar

Comprar vs. Arrendamiento

	Nuevo auto - pagado en 5 años	Nuevo coche - pagado en 10 años	De arrendamiento
Cuota mensual	\$ 477.99	\$ 253.31	\$ 341.39
Coste total después de 3 años	\$ 17,207.64	\$ 9,119.16	\$ 12290.04
Coste total después de 12 años	\$ 28679.40	\$ 30397.20	\$ 51,659.20

¿Por qué sería mejor alquilar en lugar de comprar?

Seré capaz de entender los términos de un contrato de arrendamiento, aprendo qué implica el alquiler de un automóvil y evalúo los costos y beneficios de comprar, alquilar o arrendar.

6.3 Comprar, alquilar y arrendar

Alquiler de coches

Además de los costos básicos de alquiler, existen tarifas adicionales que usted puede o no desear (o necesitar) agregar. Por ejemplo:

- El alquiler de modelos más grandes o más lujosos o el alquiler de ida en lugar de ida y vuelta puede aumentar la tarifa de alquiler.
- Devolver un automóvil tarde o sin volver a llenar el tanque de gasolina puede agregar costos significativos a la factura final.
- Los inquilinos menores de 25 años pagan más por un alquiler.
- Las opciones que agregan tarifas adicionales incluyen una exención de daños por colisión (CDW), que paga los daños del automóvil derivados de una colisión, y una exención de daños por pérdida, que cubre los costos debido a daños accidentales o robos.

Seré capaz de entender los términos de un contrato de arrendamiento, aprendo qué implica el alquiler de un automóvil y evalúo los costos y beneficios de comprar, alquilar o arrendar.

6.3 Comprar, alquilar y arrendar

Cuándo deberías: (responder en oraciones completas)

Comprar

Arrendar

Alquilar

Seré capaz de entender los términos de un contrato de arrendamiento, aprende qué implica el alquiler de un automóvil y evalúa los costos y beneficios de comprar, alquilar o arrendar.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

08/01/17

Acuerdo de compra -

SU USO DE LOS SERVICIOS DE APEX TUNESTER SE RIGE POR ESTE ACUERDO LEGAL. PARA UTILIZAR ESTOS SERVICIOS DEBE ESTAR DE ACUERDO CON ESTOS TÉRMINOS, AL HACER CLIC EN "ACEPTO". SI NO ACEPTA LOS TÉRMINOS DEL ACUERDO LEGAL Y UTILIZA LOS SERVICIOS, NO HAGA CLIC EN EL BOTÓN "ACEPTO". USTED ES EL ÚNICO RESPONSABLE DE ASEGURAR QUE LA INFORMACIÓN Y EL ACCESO A SU CUENTA SEAN SEGUROS. USTED ES RESPONSABLE POR TODAS LAS ACTIVIDADES QUE OCURREN EN SU CUENTA. APEX TUNESTER NO SE HARÁ RESPONSABLE DE NINGUNA PÉRDIDA QUE SURJA DEL USO NO AUTORIZADO DE SU CUENTA.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

Podré explorar y aplicar el modelo PACED a las compras de los consumidores, examinar los acuerdos de comprador y alquiler, y estudiar los acuerdos de financiación.

Haré esto a través de la captura de notas en formato de notas de Cornell, discusiones de toda la clase para presentar y aclarar los conceptos clave y completar los problemas de práctica en colaboración con el apoyo del maestro.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

Contrato de arrendamiento -

¿Qué alquilarías, por qué y durante cuánto tiempo?

Podré explorar y aplicar el modelo PACED a las compras de los consumidores, examinar los acuerdos de comprador y alquiler, y estudiar los acuerdos de financiación.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

Cualquier contrato de alquiler incluirá:

- Nombres de las partes del acuerdo
- La fecha de inicio y la duración del acuerdo
- El objeto específico que se está alquilando (identificado por la dirección o el número de serie u otro número de identificación)
- Condiciones para renovación o no renovación
- Un calendario de pagos específico (por ejemplo, una suma global o pagos periódicos) para otorgar el uso de este objeto
- Provisiones para un depósito de seguridad y condiciones para su devolución
- Otras condiciones. Por ejemplo:
 - Seguro por pérdida
 - Restricciones de uso
 - Qué parte es responsable del mantenimiento

Podré explorar y aplicar el modelo PACED a las compras de los consumidores, examinar los acuerdos de comprador y alquiler, y estudiar los acuerdos de financiación.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

Acuerdo de financiamiento -

Términos del acuerdo de préstamo	
Palabra	Sentido
Co-firmante	Retirar la propiedad pagada con un préstamo si el préstamo está en incumplimiento
Defecto	Alguien que también firmó un préstamo y es igualmente responsable de la devolución
Reposición	Promesa de pagar
Multa por prepago	No pagar un préstamo
Colateral	Propiedad utilizada para asegurar un préstamo
Pagaré	Se aplica una tarifa cuando el préstamo se amortiza anticipadamente

Podré explorar y aplicar el modelo PACED a las compras de los consumidores, examinar los acuerdos de comprador y alquiler, y estudiar los acuerdos de financiación.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

Cualquier contrato de préstamo incluirá:

- Nombres del prestamista y del prestatario
- Promesa (pagaré) para pagar la cantidad prestada más cualquier cargo adicional e interés
- Desglose del préstamo:
 - Cantidad
 - Monto financiado
 - Cargos financieros
 - Total de pagos
 - Tarifa anual
- Términos de pago:
 - Monto del pago
 - numero de pagos
 - Fecha de inicio
 - Fecha de finalización
 - Frecuencia
- Todas las multas por pago anticipado por pagar el préstamo anticipadamente
- Cargo por demora: especifica el período de gracia y el monto de la última carga
- Seguridad - colateral
- Predeterminado: describe la acción en caso de incumplimiento, como intereses adicionales, tarifas o reposición.
- Co-prestatarios: cosignatarios que son igualmente responsables del préstamo

Podré explorar y aplicar el modelo PACED a las compras de los consumidores, examinar los acuerdos de comprador y alquiler, y estudiar los acuerdos de financiación.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

Herramienta de toma de decisiones PACED:

1. Define el *problema*
2. Enumerar las *alternativas*
3. Seleccionar *criterios*
4. *Evaluar* las alternativas
5. Toma una *decision*

Problema -

Alternativas -

Podré explorar y aplicar el modelo PACED a las compras de los consumidores, examinar los acuerdos de comprador y alquiler, y estudiar los acuerdos de financiación.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

Criterios -

Evaluar -

Decidir -

Podré explorar y aplicar el modelo PACED a las compras de los consumidores, examinar los acuerdos de comprador y alquiler, y estudiar los acuerdos de financiación.

6.4 Compras y acuerdos de consumo

La próxima semana:
Martes, prueba unitaria

Miércoles, revisión para final

Viernes, 8:00 a.m. examen final

Podré explorar y aplicar el modelo PACED a las compras de los consumidores, examinar los acuerdos de comprador y alquiler, y estudiar los acuerdos de financiación.

Insurance Terms	
Term	Meaning
Seguro de vida	Paga los gastos médicos tales como visitas al médico, medicamentos y exámenes
Seguro de salud	Proporciona a los beneficiarios una suma sobre la muerte de la persona asegurada
Seguro de auto	Paga por daños y costos médicos en caso de accidente vehicular
Seguro de cuidado a largo plazo	Cubre daños o robo de objetos personales en un apartamento
El seguro para inquilinos	Paga por cuidado en el hogar o institucional si una persona está discapacitada

6.6 Seguro

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

Haré esto a través de la captura de notas en formato de notas de Cornell, discusiones de toda la clase para presentar y aclarar los conceptos clave y completar los problemas de práctica en colaboración con el apoyo del maestro.

6.6 Seguro

Prima:

Factores que afectan las primas de seguro de automóviles:

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

6.6 Seguro

Responsabilidad:

Tipo de cobertura	Qué está cubierto
responsabilidad por lesiones corporales	facturas médicas, costos de rehabilitación e ingresos perdidos para los heridos por el titular de la póliza
responsabilidad por daños a la propiedad	daños causados a la propiedad de otros (no incluye la propiedad del titular de la póliza)
cobertura de colisión	daños causados al vehículo del titular de la póliza (cubre colisión con otro vehículo u objeto, como un buzón)
cobertura completa	daños causados al vehículo del titular de la póliza (no debido a una colisión, como cuando un árbol cae sobre un automóvil en una tormenta o se rompe una ventana en un acto de vandalismo)

Deducible:

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

6.6 Seguro

El seguro para inquilinos:

Propiedad / Seguro de propietario:

Valor real (actual) frente a costo de reemplazo:

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

6.6 Seguro

Seguro de vida:

Seguro de vida grupal		Seguro de vida individual	
A favor	En contras	A favor	En contras
Costo: barato Facilidad: si compra un seguro a través de su empleador, puede deducirlo directamente de su cheque de pago. Prima reducida: a menudo, su empleador cubrirá una parte de la prima Asegurabilidad / cobertura garantizada: no es necesario que cumpla con los requisitos mínimos para obtener cobertura. Mismo costo para todos los empleados: el costo del plan se divide en partes iguales entre todos los empleados, por lo que todos pagan la misma prima independientemente de su edad o estado de salud.	Non-transferable: If you stop working for the company, your coverage stops. Limited coverage: Usually, the amount paid is capped at twice the salary amount. Cannot be purchased for family: Group life insurance can only be purchased for the employee (unlike health insurance, which can often extend to include dependents).	Control: You personally own and control your policy. Unlimited: There are no coverage limits; you can buy a policy that will pay out as much money as you want. Longer coverage: Your coverage could last a lifetime. Transferable: Not tied to employment Choices: A range of options available	Qualifications: You must prove insurability (that is, be healthy). Higher premium: Individual life insurance is more expensive than group.

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

6.6 Seguro

Vida a Término vs. Vida Permanente:

Seguro de salud:

Managed Care Plans Comparison	
Health Maintenance Organization (HMO)	Preferred Provider Organization (PPO)
<ul style="list-style-type: none">• Requires a primary care physician (PCP) who manages and coordinates all health care.• All tests and specialists must be preapproved and referred by the primary care physician.• Patient is usually responsible for all or most of the cost of using a physician outside of the HMO plan.	<ul style="list-style-type: none">• Can see any physician who is a member of the plan's network. No PCP is required.• No referral is required to see any specialist in the PPO network.• Using a physician outside of the PPO network results in higher costs for the patient.

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

6.6 Seguro

Long-Term Care















Basic Activities of Daily Living

- Climb out of bed
- Walk to the bathroom
- Use the toilet
- Use the bath or shower
- Get dressed
- Eat breakfast
- Hygiene (bathing, grooming, shaving, toothbrushing)
- Continence (using the bathroom)
- Dressing
- Eating (the ability to feed oneself)
- Transferring (actions such as going from a seated to standing position and getting in and out of bed)

Long-term care insurance pays for a certified nurse to visit your home, any medical modification to the home, or the cost of a facility (such as a nursing home). Long-term care premiums increase with age, and insurability is dependent on current health, so it is important to get it while you're relatively young and healthy.

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

6.6 Insurance

Insurance Terms			
	Term		Meaning
A	Health insurance		 Insurance that pays for doctors, hospital care, and medications 1
B	Life insurance		 A monthly payment to an insurance company 2
C	Liability insurance		 Insurance that pays for in-home or institutional care if someone is disabled 3
D	Long-term care insurance		 The amount a person must pay before insurance coverage begins 4
E	Deductible		 Insurance that pays out cash to beneficiaries after someone dies 5
F	Premium		 Insurance that pays for car-related damage and injury 6
G	Auto insurance		 Insurance that pays for accidental damage or injury for which someone is responsible 7

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

6.6 Seguro

Encuentre una cotización de seguro para su automóvil nuevo. No use su nombre real en / en la solicitud de cotización.

Podré estudiar diversas formas de seguro, conocer qué factores afectan las primas de seguro y evaluar cuándo se necesitan ciertas formas de seguro.

6.7 Retirement

10/01/18

What does it mean to retire and when will you do it?

Retire?! I'm Not Even Employed Yet!

6.7 Retirement

1/09/16

IWBAT understand IRA accounts and 401(k)s, understand the major distinction between Roth and traditional retirement accounts, and compare various retirement account options.

I will do this via capturing notes in Cornell notes format, whole class discussions to introduce and clarify key concepts, and completing practice problems collaboratively with teacher support.

6.7 Retirement

Saving for retirement

401(K)/403(B)

IRA

Traditional IRA

- Generally, you cannot access the money in the account until you are 59.5 years old.
- Under age 50, you may deposit \$5000 annually. After age 50, you may deposit \$6000 annually.
- The money in the IRA grows *tax free*, but once you withdraw the money it is taxed as regular income.

IWBAT understand IRA accounts and 401(k)s, understand the major distinction between Roth and traditional retirement accounts, and compare various retirement account options.

6.7 Retirement

401(K)/403(B)

Like an IRA, the money you contribute is tax-free.

There is a cap on contributions: up to \$16,500 for people under 50 and \$22,000 a year after that.

Often, your employer matches your contributions. For example, if you contribute \$1000, your employer might contribute \$500.

The employer money is also contributed tax-free — it is free money!

Withdrawals are taxed like ordinary income, like an IRA.

Withdrawals can begin at 59.5 years of age.

IWBAT understand IRA accounts and 401(k)s, understand the major distinction between Roth and traditional retirement accounts, and compare various retirement account options.

6.7 Retirement

Traditional vs. Roth

When you save through a traditional retirement account, you pay no taxes on your money until you withdraw it. That means you have more money to save — which means you have more money that can grow, thanks to investments in stocks, bonds, and money market accounts.

When you save through a Roth retirement account, you pay taxes up front — and nothing at all when you withdraw your money. Even though you have less money to put away, when it's time to actually withdraw your cash, you pay no extra taxes.

Which is better?

IWBAT understand IRA accounts and 401(k)s, understand the major distinction between Roth and traditional retirement accounts, and compare various retirement account options.

6.7 Retirement

Traditional vs. Roth

Roth 401(k) plans work exactly like regular 401(k) plans, except that the money is taxed when you contribute, rather than when you withdraw the money.

People generally pay less in taxes when they are younger because as they begin to earn more, they are taxed at a higher rate. For this reason, many people prefer the Roth 401(k) option, so that they pay the taxes at the lower rate.

IWBAT understand IRA accounts and 401(k)s, understand the major distinction between Roth and traditional retirement accounts, and compare various retirement account options.

6.7 Retirement

Traditional vs. Roth

<p>Contributions to a traditional IRA are capped at \$5000 if you are under 50.</p> <p>Flip</p> <p>Traditional IRA</p>	<p>Roth IRA</p> <p>Contributions to a Roth IRA are capped at \$5000 or at your taxable income, whichever is lower. For example, if you earn only \$2000 in taxable income, you can contribute at most \$2000 to your account.</p>	<p>There are income caps on who can contribute to a traditional IRA tax-free.</p> <p>Flip</p> <p>Traditional IRA</p>	<p>Roth IRA</p> <p>There are income caps on who can contribute to a Roth IRA at all. For example, if you are single and earn more than \$105,000, you are no longer eligible to make the maximum contribution.</p>
<p>If you withdraw money from your traditional IRA before you are $59\frac{1}{2}$, you pay serious penalties.</p> <p>Flip</p> <p>Traditional IRA</p>	<p>Roth IRA</p> <p>Distribution laws for Roth IRAs are much more liberal. For example, you can withdraw up to \$10,000 to buy a primary residence as a first-time homeowner without being penalized.</p>	<p>You must start withdrawing money from your traditional IRA at $70\frac{1}{2}$, or the government will confiscate half.</p> <p>Flip</p> <p>Traditional IRA</p>	<p>Roth IRA</p> <p>Roth IRAs have no mandatory withdrawals, so they can be passed on to a spouse or to your heirs after your death.</p>

Which is better?

IWBAT understand IRA accounts and 401(k)s, understand the major distinction between Roth and traditional retirement accounts, and compare various retirement account options.

6.7 Retirement

Traditional vs. Roth

Will you be making more when you're 65 than you make today? If your guess is "yes," you'll choose a Roth retirement account. If your guess is "no," you'll choose a traditional account. Which guess is right? Like all guesses, there's no way to know for sure. But most people do wind up making more money over the course of their careers, which means that a Roth account is usually the best option.

There are exceptions, though. For example, what if you expect to be working for 10 years, and then become a stay-at-home parent? Will you be making more at 65 than you're making today?

When you put money in an IRA, you hope to earn interest. With a traditional IRA, you are required to pay taxes on these earnings when you withdraw money. With a Roth IRA, this money is not taxed.

IWBAT understand IRA accounts and 401(k)s, understand the major distinction between Roth and traditional retirement accounts, and compare various retirement account options.

6.7 Retirement

IWBAT understand IRA accounts and 401(k)s, understand the major distinction between Roth and traditional retirement accounts, and compare various retirement account options.